

## BAB 1

### PENDAHULUAN

#### A. Penegasan Judul

Penulis ingin menegaskan dan menjelaskan maksud yang terkandung dalam penelitian ini, guna memudahkan dan menghindari kesalah pahaman terhadap judul skripsi penelitian yang berjudul: **Analisis Implementasi Akad Murabahah Pada Produk Mulia Dalam Meningkatkan Minat Nasabah di Pegadaian Syariah (Studi Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung)**. Untuk itu penulis akan memberikan penegasan pengertian istilah yang terkandung dalam judul tersebut:

1. **Analisis** adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya (sebab-musabab, duduk perkaranya, dan sebagainya).<sup>1</sup>
2. **Implementasi** adalah aktivitas, aksi, tindakan atau adanya mekanisme suatu sistem, bukan sekedar aktivitas tetapi suatu kegiatan yang terencana dan untuk mencapai tujuan kegiatan.<sup>2</sup>
3. **Akad** secara bahasa adalah ikatan antara dua perkara, baik ikatan secara nyata maupun ikatan secara maknawi, dari satu segi maupun dari dua segi.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup>Analisis” (On-line), tersedia di: <https://kbbi.web.id/analisis> (20 Mei 2020)

<sup>2</sup> Nurdin Umar, *Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum* (Jakarta: Sumber Ilmu Jaya, 2002), h. 70.

<sup>3</sup>Syafe'i Rachmat, *Fiqh Muamalah* (Bandung:Pustaka Setia, 2015), h. 43.

2. **Murabahah** adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati .<sup>1</sup>
3. **Produk Mulia** adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai atau angsuran .<sup>2</sup>
4. **Minat Nasabah** adalah kecenderungan yang menetap untuk memperhatikan dan mengenang beberapa aktivitas seseorang yang berminat terhadap akan itu secara konsisten dengan rasa senang serta mempengaruhi penerimaan minat-minat baru .<sup>3</sup>
5. **Pegadaian Syariah** adalah lembaga formal di Indonsia yang berdasarkan hukum dibolehkan melakukan pembiayaan dengan bentuk penyaluran kredit atas dasar hukum gadai, pegadaian syariah dalam menjalankan operasionalnya berpegang kepada prinsip syariah .<sup>4</sup>

#### A. Alasan MemilihJudul

##### 1. Secara Objektif

- a. Penelitian ini dilakukan karena semakin berkembangnya lembaga keuangan tentu semakin ketat persaingan bisnis yang harus di hadapi perusahaan. Perilaku konsumen pasca pembelian sangat penting bagi perusahaan. Perilaku konsumen dapat mempengaruhi ucapan-ucapan mereka kepada pihak lain tentang produk perusahaan. Bagi semua perusahaan baik yang menjual produk maupun jasa,

---

<sup>1</sup> Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Cetakan 1 (Jakarta: Gema Insani Press 2001), h. 101.

<sup>2</sup>Produk Mulia” (On-line), tersedia di: [http:// w ww.pegadaian.co.id](http://www.pegadaian.co.id) (20 Juli 2020).

<sup>3</sup>Syaiful Bahri Djamarah, *Psikologi Belajar*(Jakarta: PT Rineka Cipta, 2008), h. 132.

<sup>4</sup> Andri Soemitra M.A, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi Kedua (Jakarta:Kencana,2009),h. 400.

perilaku konsumen pasca pembelian dapat mempengaruhi minat konsumen untuk membeli lagi produk atau jasa perusahaan tersebut. Sehingga untuk menarik minat konsumen dibutuhkan inovasi dari investasi yang memudahkan, meringankan masyarakat, serta kesesuaian kualitas produk atau jasa yang perusahaan tawarkan, sehingga masyarakat tertarik untuk melakukan investasi. PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung memiliki produk pembiayaan cicil emas yang ditawarkan kepada masyarakat untuk nasabahnya yang ingin berinvestasi. Maka dari itu Pegadaian Syariah PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung harus mampu menerapkan mekanisme yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku sehingga masyarakat berminat untuk membeli produknya dan mampu bersaing dengan perusahaan yang lainnya.

- b. Ingin mengetahui implementasi akad *murabahah* yang dilakukan oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung pada salah satu produknya yaitu produk mulia cicil emas dalam meningkatkan minat nasabah.

## 2. Secara Subjektif

- a. Ketersediaan data atau informasi yang dibutuhkan, mendukung peneliti untuk dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Selain itu pokok pembahasan dalam skripsi ini sesuai dengan bidang jurusan yang sedang penulis tempuh, yaitu Perbankan Syariah, dan didalamnya membahas tentang bidang keilmuan yang berkaitan

dengan lembaga keuangan non bank dan Pemberian Pembiayaan berdasarkan perspektif ekonomi islam.

- b. Penulis optimis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan waktu yang telah ditentukan karena tersedianya data-data dan sumber-sumber yang dapat dijadikan sebagai bahan materi dalam pembuatan skripsi ini yang tersedia di perpustakaan atau sumber lainnya seperti artikel, jurnal, maupun data yang diperlukan serta kesediaan dari pihak PT . Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampungitu sendiri yang dijadikan sebagai tempat penelitian.

## **B. Latar Belakang Masalah**

Muamalah adalah peraturan yang mengatur hubungan seseorang dengan orang lain dalam hal tukar-menukar barang atau sesuatu yang memberi manfaat dengan cara yang ditentukan, seperti jual beli, sewa-menyewa, upah-mengupah, pinjam-meminjam, urusan bercocok tanam, berserikat dan usaha lainnya .<sup>5</sup> Salah satu lembaga keuangan yang menerapkan kegiatan *muamalah* adalah pegadaian syariah.

Peraturan Pemerintah Nomor 51 Tahun 2011 mengatur tentang Pegadaian Syariah setelah sebelumnya terdapat Peraturan Pemerintah yang mengatur Pegadaian Syariah terdapat dalam PP No. 10 Tahun 1990 tentang Perubahan Bentuk Perjan Pegadaian menjadi Perum PP dan No. 103 Tahun 2000 tentang Pegadaian.

---

<sup>5</sup> Zainudin Ali, *Hukum Ekonomi Syariah* (Jakarta:Sinar Grafika, 2009), h.118.

Pegadaian syariah menjadi salah satu alternatif pembiayaan, yang selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah kebawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi serta memastikan pemerataan pelayanan infrastruktur yang memberikan kemudahan dan kenyamanan diseluruh pegadaian syariah dalam mempersiapkan diri untuk menjadi pilihan utama masyarakat .Pada dasarnya kegiatan muamalah yang terdapat di lembaga keuangan syariah memiliki karakteristik seperti, tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk karena riba, menetapkan uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan, dan melakukan bisnis untuk imbalan atas jasa atau bagi hasil .<sup>6</sup>Hal ini membuat lembaga keuangan salah satu nya pegadaian syariah mulai membuat yang inovatif yang bisa meningkatkan minat nasabah untuk menggunakan produk yang terdapat di pegadaian syariah.

Emas merupakan sarana investasi yang mampu mengimbangi inflasi dan harganya yang stabil.Emas dianggap sebagai sumber pembiayaan yang cepat dan baik dijadikan sebagai pelindung nilai. Banyaknya masyarakat yang tertarik dengan investasi emas membuat banyak beberapa lembaga keuangan baik bank maupun non bank mengeluarkan produk pembiayaan berupa kepemilikan emas syariah dengan cara cicilan atau angsuran.

Pegadaian Syariah merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang menawarkan produk investasi cicil emas.Sebagai salah satu lembaga keuangan non bank yang secara resmi memiliki izin untuk melaksanakan

---

<sup>6</sup> Syafi'i Rachmat, *Fiqih Muamalah* (Bandung: Cv.Pustaka Setia, 2001), h. 15.

kegiatan lembaga keuangan yang dapat menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat, Pegadaian syariah sebagai lembaga keuangan syariah dalam operasionalnya harus berpegang teguh kepada prinsip syariah.<sup>7</sup> Untuk dapat bersaing dengan lembaga keuangan lainnya, Pegadaian syariah meluncurkan produk sebagai sarana investasi masyarakat yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat produk mulia. Produk mulia merupakan jual beli emas yang dapat dilakukan baik secara tunai maupun cicilan. Produk mulia ini terdapat diseluruh outlet pegadaian syariah di Indonesia. Salah satunya di PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung yang juga menyediakan produk mulia sebagai sarana investasi masyarakat.

Pembiayaan Emas merupakan produk investasi emas, dalam pembiayaan produk mulia terdapat dua sistem pembiayaan kepemilikan, salah satu logam mulia yang dimaksud dalam penelitian ini adalah logam mulia dengan sistem pembayaran secara cicilan. Untuk sistem pembayaran dengan cicilan, dalam pelaksanaannya Pegadaian Syariah memberikan fasilitas pembiayaan *murabahah* kepada nasabah. Kemudian Pegadaian Syariah melakukan pemesanan emas logam mulia yang diinginkan nasabah kepada PT. Antam (Aneka Tambang) selaku *supplier* atau pemasok, setelah emas tersebut dikirimkan oleh PT Antam Tbk, maka selanjutnya emas tersebut disimpan di Pegadaian Syariah sebagai jaminan pembiayaan cicil emas yang dilakukan nasabah. Jika nasabah telah selesai melakukan pelunasan cicilan maka emas tersebut akan diberikan kepada nasabah.

---

<sup>7</sup>Nunung Uswatun Habibah, "Perkembangan gadai emas ke investasi emas pada pegadaian syariah" Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah, Vol. 1 No.1, (2017), h 81.

Pembiayaan mulia merupakan pembiayaan konsumtif, dimana dalam pelaksanaannya pembiayaan produk mulia ini menggunakan akad *murabahah* yakni akad jual beli atas barang tertentu.<sup>8</sup> Akad *murabahah* digunakan karena kemudahannya serta memiliki resiko yang rendah, sehingga hal ini yang menarik minat nasabah ataupun masyarakat untuk menggunakan pembiayaan produk mulia menggunakan akad *murabahah* sebagai sarana investasi.

Akad *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *akad murabahah* harga asal harus diberitahu diawal, dengan tingkat keuntungan sebagai tambahan.<sup>9</sup> Atau dengan kata lain, *murabahah* adalah bentuk akad jual beli dengan ketentuan harga asal/poko ditambah dengan margin yang disepakati antara kedua belah pihak, yakni nasabah dan Pegadaian Syariah selaku penjual.

Transaksi dengan menggunakan akad *murabahah* ini sudah ada dan dilakukan oleh Rasulullah Saw. Serta para sahabatnya. Secara sederhana *murābahah* suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati antara pihak yang terlibat. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya,

---

<sup>8</sup> Muhammad, *Manajemen Keuangan Syariah* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014), h. 271.

<sup>9</sup> Yenti Afrida, "Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah," *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*. Vol.1, No.2, (2016).

misalnya 10% atau 20%.<sup>10</sup> Jual beli *murābahah* dapat dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dan biasa disebut sebagai *murabahah* kepada pemesan pembelian (KPP) .<sup>11</sup>

Dari definisi diatas, akad murabahah merupakan akad jual beli yang keuntungannya disepakati antara pihak yang terlibat, sehingga dalam akad *murabahah* berarti penjual harus memberi tahu harga asal yang terdapat pada barang tersebut kepada pembel dan menyatakan jumlah keuntungan yang diinginkan beserta biaya-biaya lain yang termasuk didalamnya. Biaya- biaya lain tersebut seperti biaya administrasi yang akan dibebankan kepada nasabah.

Kepemilikan logam mulia dalam praktiknya, baik secara tunai maupun dengan cicilan prinsip yang harus dipenuhi yaitu, kejujuran dan sifatnya amanah (kepercayaan). Penjual harus memberikan informasi yang jujur, lengkap dan jelas kepada pembeli tentang barang yang akan dibeli (emas). Baik itu berkaitan dengan biaya-biaya, mark up, resiko cicil emas maupun mekanismenya. Pembeli harus jelas dalam menerima informasi mengenai hal tersebut agar tidak ada kecurigaan sehingga nasabah merasa nyaman dan memiliki ketertarikan untuk menggunakan produk mulia dengan cicilan ini. Pelayanan dan fasilitas yang baik menjadi peluang bagi pihak pegadaian syariah agar nasabah tertarik untuk menggunakan produk cicil emas yang terdapat di Pegadaian Syariah.

---

<sup>10</sup> Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h. 113 .

<sup>11</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 102.



**Tabel 1.1**  
**Jumlah Nasabah Produk Mulia Tahun 2018 – 2019**

No	Tahun	Jumlah	Total Pembiayaan
1	2018	40	Rp. 266.000.000
2	2019	46	Rp. 305.900.000

*Sumber Data : Data Olahan Pegadaian Syari'ah Cabang Radin Intan*

Dari tabel diatas dapat dilihat perkembangan jumlah nasabah produk mulia cicil emas pada tahun 2018 jumlah nasabah produk mulia cicil emas yaitu sebanyak 40 nasabah dengan total pembiayaan Rp 266.000.000,- dan pada tahun 2019 jumlah nasabah produk mulia cicil emas yaitu sebanyak 46 nasabah dengan total pembiayaan Rp 305.000.000,- jadi dari data diatas dapat dilihat bahwa produk mulia cicil emas cukup diminati oleh masyarakat dengan adanya peningkatan jumlah nasabah dari dua tahun terakhir yaitu pada tahun 2018 dan 2019 dengan total jumlah pembiayaan sebesar Rp 570.900.000,-

Sebuah penelitian tidak terlepas dari permasalahan sehingga perlu kiranya masalah tersebut untuk diteliti, dianalisis dan dipecahkan, dari latar belakang yang telah maka diperlukan suatu kajian mendalam. untuk mengetahui bagaimana implementasi akad *murabahah* pada produk mulia cicil emas dalam meningkatkan minat nasabah di PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung.

Maka dari itu, penulis mencoba mencari data terkait implementasi akad *murabahah* pada produk emas di PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung dan menggali informasi dari beberapa sumber untuk menelitinya dalam sebuah skripsi yang berjudul “**Analisis Implementasi**

**Akad *Murabahah* Pada Produk Mulia Dalam Meningkatkan Minat Nasabah di Pegadaian Syariah (Studi Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung).”**

**C. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, untuk memperjelas ruang lingkup masalah yang akan dibahas dan agar penelitian dilaksanakan secara fokus dan terarah maka terdapat batasan masalah yang akan diteliti, batasan masalah dalam penelitian ini yaitu Bagaimana implementasi akad *murabahah* pada produk mulia cicil emas dalam meningkatkan minat nasabah di PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung.

**E. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah penelitian ini adalah :

1. Bagaimana implementasi akad *murabahah* pada produk mulia cicil emas di Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung?
2. Bagaimana implementasi akad *murabahah* pada produk mulia cicil emas dalam meningkatkan minat nasabah di PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung?

**F. Tujuan Penelitian**

Pada umumnya suatu penelitian bertujuan untuk menemukan, menguji dan mengembangkan suatu pengetahuan demikian pula dengan penelitian yang akan penulis teliti memiliki tujuan khusus.

Adapun tujuan dari penulisan ini adalah :

1. Untuk mengetahui dan menjelaskan implementasi akad *murabahah* pada produk mulia cicil emas di Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung .
2. Untuk mengetahui dan menjelaskan implementasi akad *murabahah* pada produk mulia cicil emas dalam meningkatkan minat nasabah di PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung.

#### **G. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian merupakan dampak dari tercapainya suatu tujuan. Tujuan dapat tercapai, dan rumusan masalah dapat dipecahkan secara tepat dan akurat, sehingga penelitian dapat memberikan manfaat, baik manfaat secara praktis maupun secara teoritis. Bagi penelitian yang bersifat kualitatif, manfaat penelitian ini lebih bersifat teoritis, yaitu berguna pengembangan ilmu, namun tidak menolak manfaat praktis untuk memecahkan suatu masalah .<sup>12</sup>Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Manfaat Teoritis
  - a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperluas dan memperkaya *khazanah* keilmuan terhadap pemahaman seperti apa implementasi kepemilikan emas pada produk mulia dengan cicilan menggunakan akad *murabahah* di PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung, serta memberikan pengetahuan tentang produk-produk pembiayaan yang terdapat di Pegadaian Syariah.

---

<sup>12</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2008) h. 291.

## 2. Manfaat Praktis

### a. Bagi Penulis

Sebagai sarana untuk menambah wawasan pemikiran dan pemahaman peneliti mengenai mekanisme akad *murabahah* pada produk mulia cicil emas dalam meningkatkan minat nasabah di PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung.

### b. Bagi Akademisi

Sebagai media pengembangan ilmu pengetahuan mengenai produk yang terdapat di Pegadaian Syariah yang dipelajari dalam perkuliahan dan dapat diterapkan pada perusahaan yang diteliti oleh penulis. Bagi pihak lain, sebagai bahan yang bermanfaat untuk menambah pengetahuan terkait kepemilikan emas dengan cicilan pada produk mulia yang terdapat di PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung dan dapat digunakan sebagai bahan perbandingan bagi penelitian lain sehingga dapat dikembangkan lebih lanjut.

### c. Bagi Pihak Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai sarana evaluasi dalam menyusun strategi perusahaan dalam rangka meningkatkan mekanisme pelaksanaan akad *murabahah* pada produk mulia cicil emas untuk meningkatkan minat nasabah menggunakan produk tersebut di PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung.

## H. Tinjauan Pustaka

Untuk menghindari kesalahpahaman dan untuk memperjelas masalah yang diteliti, maka peneliti berusaha melakukan kajian-kajian terhadap penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya yang memiliki keterkaitan terhadap bahasan yang akan diteliti, dan menggunakan sumber yang relevan termasuk menggunakan literatur guna memperkuat penelitian. Tinjauan pustaka diperlukan untuk membedakan penelitian ini dengan penelitian yang sudah ada sebelumnya. Berdasarkan hasil penelaahan, terdapat beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan, adapun penelitian yang dimaksud:

1. Syarah Meutia Miazhi,<sup>13</sup> Pada tahun 2019 dalam penelitiannya yang berjudul “Implementasi Akad *Murabahah* dan *Rahn* Dalam Cicil Emas Studi Kasus di PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana implementasi akad *murabahah* dan *rahn* cicil emas beserta keunggulan dari cicil emas. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa akad *murabahah* pada produk pembiayaan cicil emas di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai yaitu bank selaku penjual membeli emas kepada *supplier*. Setelah emas tersebut dimiliki oleh bank, emas tersebut akan dijual kepada nasabah dengan harga penjualan yang sudah termasuk keuntungan (*margin*) berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak sedangkan akad *rahn* sebagai pengikat jaminan emas yang disimpan di bank, jaminan

---

<sup>13</sup> Syarah Meutia Miazhi, “Implementasi Akad *Murabahah* dan *Rahn* Dalam Cicil Emas Studi Kasus di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai”. (Skripsi, Fakultas Ekonomi Bisnis dan Islam UIN Sumatera Utara 2019)

tersebut bisa diambil ketika pembiayaan dilunasi pada waktu yang telah disepakati. Dengan berat emas minimal 10 gram dan jenis emas berupa lantakan (batangan) Membayar dengan cara selama kurun waktu 1-5 tahun. Keunggulan cicil emas aman, menguntungkan layanan mudah, likuid.

2. Rizki Fauzi,<sup>14</sup> pada tahun 2019 dalam penelitian yang berjudul “Strategi Menghadapi Resiko Kerugian Cicil Emas (Cilem) Dengan Akad *Murabahah* di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bandar Jaya”, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pihak bank syariah mandiri kantor cabang Bandar jaya dalam menghadapi resiko cicil emas pada nasabah. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa produk cicil emas dari Bank Mandiri Syariah kantor cabang Bandar Jaya memiliki 3 resiko yaitu seperti resiko pembiayaan, resiko pasar, dan resiko operasional, pihak bank sudah mempunyai strategi yang efektif untuk menghadapinya. Adapun strategi lain yang digunakan oleh pihak bank untuk menghadapi resiko kerugian cicil emas dengan prinsip 5C yaitu (*character, capacity, capital, collateral, dan condition*) untuk meminimalisir resiko.
3. Meta Marciria,<sup>15</sup> pada tahun 2018 dalam penelitiannya yang berjudul “ Analisis *Marketing Mix* Produk Mulia (Murabahah Logam Mulia

---

<sup>14</sup> Rizki Fauzi, “Strategi Menghadapi Resiko Kerugian Cicil Emas (Cilem) Dengan Akad Murabahah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bandar Jaya”. (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro 2019).

<sup>15</sup> Meta Marciria, “Analisis Marketing Mix Produk Mulia (Murabahah Logam Mulia Untuk Investasi Abadi) Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah”. (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung, 2018).

Untuk Investasi Abadi) Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah” penelitian ini untuk *marketing mix* Pegadaian Syariah Raden Intan Bandar Lampung dalam jumlah nasabah dan untuk mengetahui *marketing mix* Mulia dalam jumlah nasabah dalam perspektif ekonomi islam . penelitian ini bahwa pelaksanaan *marketing mix* dalam produk Mulia Pegadaian Syariah Raden Intan Lampung yaitu produk : sangat bervariasi sesuai dengan kebutuhan masyarakat untuk masa sekarang maupun mendatang dari 0,5 gram, 1 gram, 2 gram, 5 gram, 10 gram, 25 gram, 100 gram, 250 gram, 500 gram, 1000 gram. Harga: Bila dibandingkan dengan Bank Syariah Pegadaian Syariah Raden Intan lebih tinggi sedangkan di Bank Syariah harganya lebih rendah dilihat dari keseluruhan. Lokasi: Mudah untuk dijangkau, karena berada kota dan perbelanjaan. Sedangkan Promosi: menggunakan *Personal Selling*, periklanan brosur serta publisitas dengan mendatangi instansi-instansi. Seorang *marketing* syariah di Pegadaian Bandar Lampung mempunyai sifat Teistis (*Rabbaniyah*), Etis (*Akhlaqiyyah*), Realitis (*al-waqiyyah*), dan Humanitis dalam memasarkan produk MULIA. Serta *Marketing* mempunyai sifat Berintegritas (*Shiddiq*), Terpercaya (*Amanah*), Intelektual (*Fathanah*), Komunikatif (*Tabligh* ).

4. Sinta Ardhillatul Jannah,<sup>16</sup> pada tahun 2017 dalam penelitiannya yang berjudul “ Pengaruh Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Investasi Logam Mulia Pada Pegadaian Syariah Unit Pembantu Syariah

---

<sup>16</sup> Sinta Ardhillatul Jannah, “ Pengaruh promosi dan kualitas pelayanan terhadap minat investasi logam mulia pada pegadaian unit pembantu syariah pasar III muara enim”. (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah Palembang 2017).

Pasar III Muara Enim ” penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh promosi dan kualitas pelayanan terhadap minat investasi logam mulia pada pegadaian unit pembantu syariah III Muara Enim. Hasil penelitian bahwa variabel promosi mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap minat investasi logam mulia, hal ini dapat dibuktikan melalui  $\text{sig } t \text{ } 0,000 < 0,05$ . Variabel kualitas pelayanan, mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap minat investasi logam mulia, hal ini dibuktikan melalui  $\text{sig } t \text{ } 0,012 < 0,05$ . Promosi dan kualitas pelayanan berpengaruh secara simultan terhadap minat investasi logam mulia.

5. Indra Suwanda,<sup>17</sup> Pada tahun 2018 pada penelitiannya yang berjudul “Analisis Implementasi Fatwa DSN-MUI No.77/DSN-MUI/V/2010 Tentang Jual Beli Emas Secara Tidak Tunai Studi Pada PT Pegadaian Syariah UPS Way Halim Bandar Lampung” Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah implementasi jual beli emas secara tidak tunai pada PT Pegadaian Syariah UPS Way Halim Bandar Lampung sudah sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 77/DSN/MUI/V/2010. Hasil penelitian ini dikemukakan bahwa hasil analisis pada PT Pegadaian Syariah UPS Way Halim Bandar Lampung mengenai jual beli emas secara tidak tunai sudah sesuai dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 77/DSN-MUI/V/2010.

---

<sup>17</sup> Indra Suwanda,” Analisis Implementasi Fatwa DSN-MUI No.77/DSN-MUI/V/2010 Tentang Jual Beli Emas Secara Tidak Tunai Studi Pada PT Pegadaian Syariah UPS Way Halim Bandar Lampung”.(Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung 2018).



## **I. Metode Penelitian**

Metode penelitian adalah cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu .<sup>18</sup>

### **1. Jenis dan Sifat Penelitian**

#### **a. Jenis Penelitian**

Dilihat dari jenis penelitian ini termasuk penelitian lapangan *Field Research*. Menurut Kartini Kartono penelitian lapangan merupakan metode untuk menemukan secara khusus dan realistis apa yang tengah terjadi pada suatu saat dimasyarakat. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, metode penelitian kualitatif adalah penelitian yang dilakukan dengan menggali data yang bersumber dari lokasi penelitian .<sup>19</sup>

Penelitian ini bertujuan menemukan data-data yang bersumber dari lokasi penelitian yakni PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung. Didukung juga dengan penelitian pustaka (*library reseach*) yang bertujuan untuk mengumpulkan data atau informasi dengan bantuan material, seperti buku-buku , jurnal, catatan, dokumen-dokumen dan referensi lainnya yang berkaitan dengan produk mulia cicil emas dalam meningkatkan minat nasabah di PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung.

---

<sup>18</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&D*, (Bandung : CV, Alfabeta, 2012), h.2.

<sup>19</sup> V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi* (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), h. 26.

Pada penelitian ini, penulis bermaksud supaya mengetahui bagaimana implementasi akad *murabahah* pada produk emas dalam meningkatkan minat nasabah diPT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung, sesuai dengan prinsip syariah .

#### **b. Sifat Penelitian**

Menurut sifat penelitian ini menggunakan deskriptif analisis dengan data Kualitatif yang dilakukan untuk mengetahui nilai masing-masing variabel, baik satu variabel atau lebih sifatnya independen tanpa membuat hubungan maupun perbandingan dengan variabel lainnya .<sup>20</sup>

Penelitian deskriptif yang penulis maksudkan adalah penelitian yang menggambarkan bagaimanakah implementasi akad *murabahah* pada produk emas diPT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung. Untuk memperoleh data yang berkenaan dengan judul penelitian penulis menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

- 1) Penelitian lapangan (*Field Research*) yaitu penelitian lapangan dilakukan dengan menggali data yang bersumber dari lokasi penelitian dengan pihak- pihak yang terkait di PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung pada bagian pembiayaan cicil emas di Pegadaian Syariah, dan informasi yang bersumber dari nasabah pembiayaan cicil emas di PT. Pegadaian Syariah

---

<sup>20</sup>*Ibid.*

Cabang Radin Intan Lampung.

- 2) Penelitian pustaka (*Library Research*) yaitu penelitian kepustakaan dengan cara membaca, menelaah, dan mencatat berbagai literatur atau bahan bacaan yang sesuai dan relevansi dengan pokok bahasan kemudian disaring dan dituangkan dalam kerangka pemikiran teoritis .<sup>21</sup>

## 2. Sumber Data

Adapun sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

### a. Data Primer

Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data .<sup>22</sup> Dalam penelitian ini penulis mendapatkan data primer dari lapangan dengan cara observasi, dokumentasi, dan mewawancarai karyawan yang bertugas sebagai pengelola produk mulia emas diPT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung , terkait dengan penerapan akad *murabahah* dalam meningkatkan minat nasabah.

### b. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang diperoleh oleh suatu organisasi atau perusahaan dalam bentuk yang sudah jadi berupa

---

<sup>21</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*(Bandung : Alfabeta, 2014), h. 9.

<sup>22</sup>J. Supranto, *Metode Ramalan Kuantitatif Untuk Perencanaan Ekonomi dan Bisnis*, (Jakarta:Rineka Cipta, 2000),h. 8.

publikasi .<sup>23</sup> Menurut Nasution bahan sekunder adalah hasil pengumpulan oleh orang lain dengan maksud tersendiri dan mempunyai kategorisasi dan klasifikasi menurut keperluan mereka .

Penelitian ini penulis mendapatkan data dari perpustakaan, Al-Qur'an, Hadist, buku-buku literatur, dan data sekunder dari dokumen-dokumen yang terkait dengan judul skripsi ini. Data sekunder pada penelitian ini berasal dari PT. Pegadaian Syariah Lampung berupa arsip, dan dokumen yang berhubungan dengan profil lembaga dan akad *murabahah* pada produk mulia cicil emas di PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung.

### **3. Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah, sebagai berikut:

#### **a. Observasi**

Observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dari ingatan. Dalam hal ini peneliti melakukan proses mendengar, mengamati dan mencatat informasi mengenai implementasi akad *murabahah* pada produk mulia cicil emas dalam meningkatkan nasabah PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung .

---

<sup>23</sup>*Ibid.*

b. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.<sup>24</sup> Dalam pelaksanaannya penulis melakukan interview bebas terpimpin atau terstruktur dengan membawa kerangka pertanyaan yang telah dipersiapkan sebelumnya, peneliti mewawancarai yang melayani pembiayaan produk mulia dan nasabah emas di PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung .

c. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu suatu cara pengumpulan data untuk memperoleh data langsung dari objek penelitian, meliputi laporan perusahaan, foto-foto, film dokumenter , dan data-data lainnya yang relevan dengan penelitian .Dalam penelitian ini data yang penulis ambil adalah brosur mengenai produk mulia Pegadaian Syariah, buku panduan produk mulia Pegadaian Syariah, serta dokumen dan laporan yang tersedia di PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung.

#### **4. Subyek dan Obyek Penelitian**

Dalam penelitian kualitatif tidak menggunakan populasi, karena penelitian kualitatif berangkat dari kasus tertentu yang ada pada situasi sosial tertentu dan hasil kajiannya tidak akan diberlakukan ke populasi,

---

<sup>24</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*(Bandung : Alfabeta, 2014), h. 9.

tetapi lain pada situasi sosial yang memiliki kesamaan dengan situasi sosial pada kasus yang. Sampel dalam penelitian kualitatif bukan dinamakan responden, tetapi sebagai narasumber, atau partisipan, informan, teman dan guru dalam penelitian. Sampel dalam penelitian kualitatif, juga bukan disebut sampel tetapi sampel teoritis, karena tujuan penelitian kualitatif adalah untuk menghasilkan teori.<sup>25</sup> Seperti yang telah dijelaskan, untuk penelitian ini penulis menggunakan situasi sosial. Situasi sosial dapat dinyatakan sebagai obyek penelitian yang ingin diketahui terkait apa yang terjadi di dalamnya .<sup>26</sup>

#### a. Subyek Penelitian

Subyek penelitian adalah orang, tempat, atau benda yang diamati dalam rangka pembubutan sebagai sasaran. <sup>27</sup> Adapun yang menjadi subyek dalam penelitian ini adalah staff yang bertugas dalam melayani pembiayaan produk mulia cicil emas yakni Didi Permadi dan nasabah produk mulia cicil emas di PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung.

#### b. Obyek Penelitian

Obyek penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Obyek” dalam penelitian ini adalah implementasi

---

<sup>25</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D* Cet 22 (Bandung: Alfabeta, 2015), 216.

<sup>26</sup> *Ibid*, h. 215.

<sup>27</sup> Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 1989), h. 862

akad *murabahah* pada produk mulia cicil emas dalam meningkatkan minat nasabah di PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung.

## 5. Metode Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain .<sup>28</sup>

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai di lapangan.

### a. Analisis Sebelum di Lapangan

Penulis melakukan analisis data sebelum peneliti memasuki lapangan. Analisis yang penulis lakukan yaitu terhadap data hasil studi pendahuluan, atau data sekunder yang berkaitan dengan implementasi akad *murabahah* pada produk mulia cicil emas dalam meningkatkan minat nasabah di PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung.

### b. Analisis Data Sesudah di Lapangan

#### 1) *Data Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan

---

<sup>28</sup>Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D Cetakan 23 (Bandung: Alfabeta, 2016), 244.

polanya.<sup>29</sup> Dengan reduksi data, maka penulis merangkum, mengambil data yang penting dan pokok mengenai implementasi akad *murabahah* pada produk mulia emas dalam meningkatkan nasabah di Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung .

## 2) *Data Display* (Penyajian Data)

Penyajian data yang penulis uraikan dengan uraian singkat yang bersifat naratif agar lebih spesifik tentang implementasi akad *murabahah* pada produk mulia emas dalam meningkatkan nasabah di Pegadaian Syariah Way Halim Bandar Lampung .

## 3) *Conclusion Drawing/verification*

*Conclusion Drawing verification* adalah penarikan kesimpulan dan memverifikasi hasil temuan yang akan menjawab rumusan masalah penelitian yang dirumuskan sejak awal. Setelah penulis memperoleh data-data dan informasi mengenai penerapan akad *murabahah* pada produk mulia cicil emas dalam meningkatkan minat nasabah di Pegadaian Syariah Way Halim Bandar Lampung yang telah dianalisis kemudian ditarik kesimpulan, serta didukung bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data. Kesimpulan dapat berubah apabila tidak ditemukan bukti yang kuat namun jika bukti sudah kuat maka kesimpulan sudah bersifat kredibel .

---

<sup>29</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta. 2016): h. 247.



## 6. Metode Pengolahan Data

Setelah data terkumpul, perlu adanya pengolahan data dengan tahapan-tahapan sebagai berikut:

- a. *Organizing* yaitu mengatur data yang telah diperiksa dengan sedemikian rupa sehingga tersusun bahan-bahan atau data-data untuk merumuskan masalah penelitian ini.
- b. *Editing* yaitu mengoreksi kembali semua data yang terkumpul sudah lengkap, benar, dan sesuai atau relevan data yang satu dengan data yang lainnya.
- c. Penemuan Hasil yaitu dengan menganalisis data yang telah diperoleh dari penelitian untuk memperoleh kesimpulan mengenai kebenaran fakta yang ditemukan, yang akhirnya merupakan jawaban dari rumusan masalah.

Jual Beli emas secara cicilan merupakan salah satu produk terbaru yang diluncurkan oleh lembaga bank maupun non bank untuk memenuhi kebutuhan masyarakat sebagai sarana investasi. Salah satu lembaga keuangan non bank yang meluncurkan produk cicil emas yaitu PT Pegadaian Syariah dengan produk bernama produk mulia.

Dalam penerapannya, jual beli emas menggunakan akad *murabahah* dan *rahn*, sehingga terdapat ketentuan yang harus dipenuhi agar sah nya jual beli tersebut. Sebagai produk yang baru dan mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya yang juga menyediakan produk cicil emas, diperlukan beberapa inovasi atau komponen yang menjadi kelebihan

yang harus dimiliki oleh produk mulia cicil emas tersebut, agar nasabah tertarik untuk mencicil emas di PT Pegadaian Syariah. Berikut penjelasan mengenai implementasi akad *murabahah* pada produk mulia dalam meningkatkan minat nasabah.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Akad**

##### **1. Pengertian Akad**

Menurut segi *etimologi*, akad merupakan ikatan antara dua perkara, baik ikatan secara nyata maupun ikatan secara maknawi, dari satu segi maupun dari dua segi.<sup>1</sup> Sedangkan akad dalam *terminologi* ulama fiqh, akad dapat ditinjau dari dua segi yaitu secara umum dan secara khusus:

##### **a. Pengertian Umum**

Secara umum pengertian akad yaitu segala sesuatu yang dikerjakan oleh seseorang berdasarkan keinginannya sendiri, seperti wakaf, talak, pembebasan atau sesuatu yang pembentukannya membutuhkan keinginan dua orang seperti jual-beli, perwakilan, dan gadai.<sup>2</sup>

##### **b. Pengertian Khusus**

Pengertian akad dalam arti khusus yang dikemukakan ulama fiqh yaitu perikatan yang ditetapkan dengan ijab-qabul berdasarkan ketentuan syara' yang berdampak pada objeknya.<sup>3</sup> Dengan demikian, ijab-qabul adalah suatu perbuatan atau pernyataan untuk menunjukkan suatu keridhaan dalam berakad diantara dua orang atau

---

<sup>1</sup> Syafe'i Rachmat, *Fiqh Muamalah*, (Bandung:Pustaka Setia, 2001), h.43-44.

<sup>2</sup> *Ibid.*

<sup>3</sup> *Ibid.*

berdasarkan syara'. Oleh karena itu, dalam islam tidak semua bentuk kesepakatan atau perjanjian dapat dikategorikan sebagai akad, terutama kesepakatan yang tidak didasarkan pada keridhaan dan syarat Islam.<sup>1</sup>

## 1. Jenis Akad

Terdapat 2 jenis akad dalam transaksi yang seringkali terjadi dan diakui secara syariah dapat dibagi menjadi dua bagian besar yaitu:

### a. Akad *Tabarru'*

Akad yang digunakan dengan tujuan saling menolong tanpa mengharapkan balasan kecuali dari Allah SWT.<sup>2</sup> Dengan demikian, masing-masing pihak yang terlihat tidak dapat mengambil keuntungan (*profit*) dari jenis transaksi ini.

### b. Akad *Tijarah*

Akad *tijarah* adalah segala macam perjanjian yang menyangkut *for profit transaction*, akad ini dilakukan dengan tujuan mencari keuntungan, karena itu bersifat komersil.<sup>3</sup> Dengan demikian masing-masing pihak yang terlibat dapat mengambil keuntungan (*profit*) dari jenis transaksi ini.

---

<sup>1</sup> *Ibid.* h.45.

<sup>2</sup> Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), h.13.

<sup>3</sup> Adiwarman A Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. raja Grafindo Persada, 2014), h.70.

## A. Akad Murabahah

### 1. Pengertian Murabahah

*Bai' al-murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.<sup>4</sup>

*Murabahah* di bolehkan berdasarkan QS Al-Baqarah (2: 275), QS An-Nisa' (4: 29), kemudian hadis Nabi Saw, yang menyatakan bahwa jual beli dilakukan atas dasar suka sama suka. Di samping itu para ulama telah ijma' akan kebolehan jual *murabahah* ini.<sup>5</sup> Dalam akad ini tidak terjadi transaksi tawar menawar harga seperti akad *bai' al-musawamah*. Pihak pembeli hanya perlu menyepakati harga jual barang yang di tawarkan penjual. Pembayaran bisa dilakukan dengan angsuran disepakati dari awal tentang metode pembayarannya.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014), h.113.

<sup>5</sup> Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah: Prinsip dan Implementasinya pada sektor Keuangan Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h.83.

<sup>6</sup> *Ibid.*

## 2. Landasan Syariah Murabahah

### a. Al-Qur'an

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ  
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۚ  
وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ  
فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۚ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۖ  
هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya : "...Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan  
riba ..." (Al-Baqarah :275)

### b. Al-Hadits

عَنْ سُهَيْبِ بْنِ رَافِيٍّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلَاثٌ فِيهِنَّ ۱.  
الْبُرْقَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن  
ماجه

Artinya : Dari Suhaib ar-Rumi r.a bahwa Rasulullah saw.  
Bersabda, "Tiga hal yang di dalamnya terdapat  
keberkahan, jual beli secara tangguh, muqharadhah  
(mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung  
untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual." (HR. Ibnu  
Majah)<sup>7</sup>

Dalam hadits yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah terdapat  
keberkahan pada tiga faktor yaitu sebab jual beli dengan tempo  
yang mengandung toleransi, kemudahan, dan pertolongan kepada  
yang lain dengan adanya pemberian tempo, sedangkan pada

<sup>7</sup> Muhammad Antonio Syafi'i, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik* ( Jakarta: Gema  
Insani Press, 2001), h. 102.

*muqaradhah (berqiradh)* terdapat didalamnya pemanfaatan manusia terhadap sebagian yang lainnya, mencampur gandum dengan sya'ir sebagai makanan pokok bukan untuk dijual sebab terkadang terdapat unsur penipuan dan kecurangan Ijma.<sup>8</sup>

c. Fatwa DSN MUI Tentang Produk Murabahah

Fatwa No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*.

Ketentuan umum *murabahah* dalam Lembaga Keuangan Syariah :<sup>9</sup>

- 1) Barang dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas dari riba.
- 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang disepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas dari riba.
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan secara hutang.
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli ditambah dengan keuntungannya. Dalam hal ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

---

<sup>8</sup> Muhammad Bin Ismail Ash-Shan'ani, Subulus Salam. h. 765.

<sup>9</sup> Sutan Remy Sjahdeni, *Perbankan Syariah : Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya* (Jakarta: Kencana, 2014), h.195-196.

- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu yang telah disepakati.

Ketentuan umum *murabahah* kepada nasabah :

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada Pegadaian Syariah.
- 2) Jika Pegadaian Syariah menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang telah dipesannya secara sah dengan pedagang.
- 3) Pegadaian Syariah kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membeli kontrak jual bel.
- 4) Dalam jual beli ini, Pegadaian Syariah boleh meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- 5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil harus dibayar dari uang muka tersebut.
- 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh Pegadaian Syariah, Pegadaian Syariah mengembalikan sisa kerugiannya kepada nasabah.
- 7) Jika uang muka memakai kontrak *urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka :



- a) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia hanya membayar sisa harganya.
  - b) Jika nasabah batal membelinya, uang muka menjadi milik Pegadaian Syariah maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.
- d. Jaminan dalam *murabahah* :
- 1) Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan agar nasabah serius dengan pesanannya.
  - 2) Pegadaian Syariah dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.
- e. Utang dalam *murabahah* :
- 1) Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi dalam *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lainnya yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut, jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada Pegadaian Syariah.
  - 2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, maka nasabah tidak wajib melunasi angsurannya.
  - 3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai dengan kesepakatan

awal. Nasabah tidak boleh memperlambat pembayaran cicilan atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

f. Penundaan pembayaran dalam *murabahah* :

- 1) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau salah satu pihak tidak melaksanakan kewajibannya, maka penyelesaian dilakukan di Badan Arbitrase Syariah setelah tidak mencapai kesepakatan melalui musyawarah.
- 2) Jika nasabah telah dinyatakan valid dan gagal menyelesaikan utangnya, Pegadaian Syariah harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

### 3. Rukun dan Syarat Murabahah

a. Rukun Murabahah

- 1) Ada Penjual (*Bai'*)
- 2) Ada Pembeli (*Musytari'*)
- 3) Ada Barang (*mabi'*)
- 4) Sighat dalam bentuk ijab qabul

b. Syarat Murabahah<sup>10</sup>

- 1) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- 2) Keuntungan diketahui karena keuntungan merupakan bagian dari harga.
- 3) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang

---

<sup>10</sup> Muhammad Antonio Syafi'i, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik* ( Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 102

ditetapkan.

- 4) Murabahah tidak boleh dilakukan terhadap harta riba dan memunculkan riba karena dinisbahkan pada harga pokok, seperti seorang membeli barang yang ditakar atau ditimbang dengan jenis yang sama maka tidak boleh baginya untuk menjual barang tersebut secara murabahah. Karena murabahah adalah jual beli dengan harga pokok dan tambahan laba. Sementara itu, tambahan pada harta riba adalah riba afdhal, bukan laba.
- 5) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- 6) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

#### **4. Jenis-Jenis Murabahah**

Berdasarkan jenisnya *murabahah* ada dua macam, yaitu:

##### **a. *Murabahah* Menggunakan Pesanan**

*Murabahah* jenis ini, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli. *Murabahah* dengan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya.<sup>11</sup>

Adapun *murabahah* yang bersifat tidak mengikat bahwa walaupun telah memesan barang tetapi pembeli tersebut tidak

---

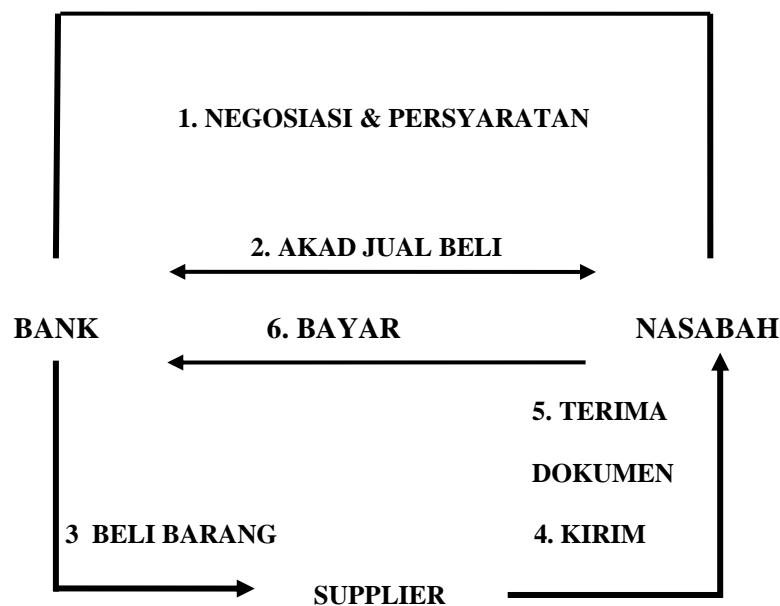
<sup>11</sup> Adi Warman A Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan* ( Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2014), h. 115.

terikat maka pembeli dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.

b. *Murabahah* Tanpa Pesanan

*Murabahah* ini termasuk jenis *murabahah* yang bersifat tidak mengikat. *Murabahah* ini dilakukan tidak melihat ada yang memesan atau tidak sehingga penyediaan barang dilakukan sendiri oleh penjual.<sup>12</sup>

5. Skema *Murabahah*



Gambar 5.1 Skema Akad *Murabahah*

Dari gambar diatas dapat dijelaskan proses pembiayaan *murabahah* sebagai berikut:

- a. Negosiasi dan persyaratan, pada tahap ini melakukan negosiasi dengan pihak bank yang berhubungan dengan spesifikasi

<sup>12</sup> *Ibid.h.116.*

produk yang diinginkan oleh nasabah, harga beli dan harga jual, jangka waktu pembayaran dan pelunasan, serta persyaratan-persyaratan lainnya yang harus dipenuhi oleh nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada bank syariah.

- b. Akad jual beli, setelah bank membeli produk sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan nasabah, maka selanjutnya bank menjualnya kepada nasabah disertai dengan penandatanganan akad jual beli antara bank dan nasabah, pada akad tersebut dijelaskan hal-hal yang berhubungan dengan jual beli murabahah, rukun dan syarat-syarat yang harus dipenuhi.
- c. Bank membeli produk atau barang yang sudah disepakati dengan nasabah tersebut. Bank biasanya membeli ke *supplier*.
- d. *Supplier* mengirim produk barang yang dibeli oleh bank ke alamat nasabah sesuai dengan akad perjanjian yang telah disepakati antara bank dan nasabah sebelumnya.
- e. Tanda terima barang dan dokumen, ketika barang sudah sampai ke alamat nasabah, maka nasabah harus menandatangani surat tanda terima barang, dan mengecek kembali kelengkapan dokumen produk atau barang tersebut.
- f. Proses selanjutnya adalah nasabah membayar harga produk barang yang dibelinya dari bank. Biasanya pembayaran dilakukan secara angsuran cicilan dalam jangka waktu tertentu

yang telah disepakati sebelumnya.

Jadi dapat disimpulkan, jual beli *murabahah* dapat dicairkan setelah akad perjanjian jual beli *murabahah* ditandatangani dan bank sudah menerima dokumen-dokumen bukti transaksi dan penyerahan barang dari *supplier*, sedangkan nasabah membayar pembelian barang tersebut kepada bank dengan cara angsuran/cicilan.

## **6. Manfaat *Murabahah* dan Risiko *Murabahah***

Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi *murabahah* memiliki beberapa manfaat dan juga resiko yang harus diantisipasi..

### **a. Manfaat *Murabahah*<sup>13</sup>**

Akad *murabahah* memberi banyak manfaat kepada penggunanya, bagi perusahaan manfaat yang diperoleh yaitu keuntungan yang dihasilkan dari selisih harga jual dengan harga beli kepada nasabah . Selain itu, sistem akad *murabahah* juga sangat mudah untuk digunakan.

### **b. Risiko *Murabahah***

Diantara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut.<sup>14</sup>

1) *Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.

2) *Fluktuasi* harga kompetitif; Ini terjadi bila harga suatu barang

---

<sup>13</sup> Muhammad Antonio Syafi'i, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, ( Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 106.

<sup>14</sup> *Ibidh.* 107.

di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.

- 3) Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan barang yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut menjadi milik bank. Dengan demikian bank memiliki resiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- 4) Dijual; karena *al-murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, resiko untuk *default* akan besar.

## **7. Prinsip-Prinsip *Murabahah***

*Murabahah* merupakan bagian terpenting dari jual beli dan prinsip akad ini mendominasi pendapatan bank dari produk-produk yang ada di semua bank Islam. Dalam Islam, jual beli sebagai sarana tolong menolong antara sesama umat manusia yang diridhai oleh Allah SWT, dikarenakan beberapa hal berikut ini:

- a. Pada dasarnya segala bentuk *mu'amalah* adalah *mubah*, kecuali

yang ditentukan lain oleh al-Qur'an dan as-Sunnah.

- b. *Mu'amalah* dilakukan atas dasar sukarela, tanpa mengandung unsur paksaan.
- c. *Mu'amalah* dilakukan atas dasar pertimbangan mendatangkan manfaat dan menghindari mudharat dalam hidup masyarakat.

#### **8. Berakhirnya Akad *Murabahah***

Akad *murabahah* akan berakhir apabila terjadi hal-hal berikut ini :

- a. Pembatalan akad, jika terjadi pembatalan akad oleh pembeli, maka uang muka yang dibayar tidak dapat di kembalikan.
- b. Terjadinya aib pada objek barang yang akan dijual yang kejadiannya ditangan penjual.
- c. Objek hilang atau musnah, seperti emas yang akan dijual hilang dicuri orang.
- d. Tenggang waktu yang telah disepakati pada akad berakhir. Baik cara pembayarannya secara sekaligus ataupun secara angsuran.
- e. Menurut jumhur ulama akad *murabahah* tidak berakhir apabila salah seorang yang berakad meninggal dunia dan pembayaran belum lunas, maka barangnya harus dibayar oleh ahli sementara.

#### **C. Fatwa DSN MUI No.77 Jual Beli Emas Secara Tidak Tunai**

Fatwa MUI No.77/DSN-MUI /V/2010 tentang jual beli emas secara tidak tunai, menetapkan bahwa jual beli emas secara tidak tunai baik melalui jual beli biasa atau jual beli *murabahah*, hukumnya boleh (mubah) selama emas tidak menjadi alat tukar atau alat pembayaran yang resmi. Akan tetapi,



kebolehan tersebut ada ketentuannya yakni harga jual (*tsaman*) tidak boleh bertambah selama jangka waktu perjanjian meskipun ada perpanjangan waktu setelah jatuh tempo, emas yang dibeli dengan pembayaran tidak tunai boleh dijadikan jaminan (*rahn*), dan emas yang dijadikan jaminan tidak boleh dijualbelikan atau dijadikan objek akad lain yang menyebabkan perpindahan kepemilikan.<sup>15</sup>

#### **D. Teori Stewardship**

##### **1. Pengertian Teori Stewardship (*Stewardship Theory*)**

Teori stewardship diperkenalkan sebagai teori yang berdasarkan tingkah laku dan premis (Donaldson dan Davis, 1989,1991). Teori stewardship mempunyai akar psikologi dan sosiologi yang di desain untuk menjelaskan situasi dimana manajer sebagai steward dan bertindak sesuai kepentingan pemilik.

Teori stewardship di definisikan sebagai situasi dimana manajer tidak mempunyai kepentingan pribadi tetapi lebih mementingkan keinginan principal. Dalam teori stewardship manajer akan berperilaku sesuai kepentingan bersama. Ketika kepentingan steward dan pemilik tidak sama, steward akan bekerjasama daripada menentangnya, karena steward merasa kepentingan bersama dan berperilaku sesuai dengan perilaku pemilik merupakan pertimbangan yang rasional karena steward lebih melihat pada usaha untuk mencapai tujuan organisasi.<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> Himpunan Fatwa Keuangan Syariah, *Fatwa DSN-MUI No. 77/DSN-MUI/V/2010 Tentang Jual Beli Emas Secara Tidak Tunai*, h. 431.

<sup>16</sup> Eko Raharjo, "Teori Agensi dan Teori Stewardship Dalam Perspektif Akuntansi," Vol. 2, No. 1,(2007): 37-46.

Teori Stewardship dibangun atas asumsi filosofis mengenai sifat manusia yaitu bahwa sifat manusia pada hakekatnya dapat dipercaya, mampu bertindak dengan penuh tanggung jawab, memiliki integritas dan kejujuran terhadap pihak lain.<sup>17</sup>

Teori stewardship digunakan untuk menjelaskan hubungan antara tugas dan tanggung jawab para eksekutif dalam lembaga keuangan sebagai pelayanan yang memiliki karakteristik kejujuran untuk memaksimalkan kinerja perusahaan sehingga berpengaruh terhadap minat nasabah dalam perspektif ekonomi islam agar lembaga keuangan dapat menyalurkan pembiayaan secara optimal.

## **E. Pengertian Teori Transparansi**

### **1. Teori Transparansi**

Teori transparansi memiliki arti keterbukaan informasi yang terkait dengan aktivitas pengelolaan sumber dana publik kepada pihak-pihak berkepentingan. Selain itu, transparansi juga menjelaskan tentang kegiatan yang akan, sudah, serta yang akan dilakukan serta sumber daya yang digunakan.<sup>18</sup>

Teori transparansi /keterbukaan juga dibutuhkan dalam hal yang berkaitan dengan transparansi berupa pencatatan transaksi seberapa besar jumlah pengeluaran yang akan dikeluarkan oleh nasabah, hal tersebut bertujuan untuk menumbuhkan sikap percaya antara bank dengan

---

<sup>17</sup> FX Anton, "Menuju Teori Stewardship Manajemen," *Jurnal Ekonomi Fakultas Ekonomi*, h3.

<sup>18</sup> Fitri Yuni Ningsih, "Pengaruh Penganggaran Kinerja, Transparansi, Akuntabilitas, Penganggaran Partisipatif Terhadap Kinerja Manajerial," *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, Vol. 8, No. 5, (2019): 1-17.

nasabah, sehingga nasabah menggunakan jasa dari bank tersebut.<sup>19</sup>

Teori transparansi/keterbukaan ini merupakan teori yang tepat untuk digunakan dalam penelitian ini. merupakan teori yang tepat untuk digunakan dalam penelitian ini. Teori transparansi/keterbukaan ini menjelaskan bahwa nasabah butuh adanya keterbukaan. Pihak lembaga keuangan dalam penelitian ini yaitu Pegadaian Syariah wajib menerapkan keterbukaan atau transparansi mengenai produk-produk yang terdapat di Pegadaian Syariah Way Halim Bandar Lampung, seperti nama produk, jenis produk, manfaat, dan resiko yang terdapat pada produk, biaya-biaya yang dikeluarkan nasabah, serta hal-hal lainnya yang berkaitan dengan produk yang terdapat di Pegadaian Syariah Way Halim Bandar Lampung.

#### **F. Potensi Risiko Investasi Emas**

Secara umum potensi resiko investasi pada emas lebih kecil ketimbang pada instrument investasi yang lai. Hal tersebut disebabkan nilai emas cenderung naik dari waktu ke waktu. Berikut ini adalah beberapa potensi resiko investasi pada logam mulia.

##### **a. Likuiditas**

Umumnya Pegadaian Syariah bersedia membeli emas atau produk batangan, namun belum semuanya menerima dinar atau dirham yang kita jual. Demikian pula dengan took-toko emas. Jadi, bila ingin mencairkan dinar atau dirham, sebaiknya kita tawarkan kepada agen

---

<sup>19</sup> Amira Nurlatifah, "Perlakuan Akuntansi Murabahah Dalam Pembiayaan Kpr (Kredit Perumahan Rakyat) Syariah Ditinjau Dari Psak No.102 Pada Bank Btn Syariah Surabaya," *jurnal Akuntansi*, h.2.

penjual dinar atau dirham tempat kita membeli atau agen lain yang masih satu jaringan dengannya. Sementara itu, untuk menjual kembali perhiasan sebaiknya kita tawarkan ke toko tempat tinggal kita membeli perhiasan tersebut.

b. Keamanan

Karena wujudnya yang kecil, faktor keamanan juga harus diperhatikan, baik dari upaya pencurian maupun bahaya kebakaran. Sebaiknya kita menyewa *safety box* untuk menyimpannya.

c. Pasar

Yang dimaksud resiko pasar adalah penurunan harga. Seperti komoditas yang lain, dalam jangka pendek (misalnya kurang dari 6 bulan) harga emas berfluktuasi. Oleh sebab itu, perhatikan dengan baik tujuan investasi ketika ingin memasukkan emas dalam portofolio.

## G. Strategi Promosi

### 1. Pengertian Promosi

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir. Kegiatan ini merupakan yang sama dengan kegiatan diatas, baik produk, harga dan lokasi. Dalam kegiatan ini Pegadaian Syariah berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal Pegadaian. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta : Prenada Media, 2005), h. 175.

Promosi merupakan berbagai kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk menonjolkan keistimewaan-keistimewaan yang dilakukan dan membujuk konsumen sasaran agar membelinya. Schoell mengemukakan bahwa promosi sebagai usaha yang dilakukan oleh *marketer* berkomunikasi dengan calon *audiens*. Dimana komunikasi disini didefinisikan sebagai proses membagi ide, informasi, dan perasaan *audiens*.<sup>21</sup>

#### **a. Tujuan dan Jenis Promosi**

Tujuan utama dari promosi adalah agar konsumen mengenal produk yang ditawarkan, setelah mengenal maka konsumen akan mempunyai suatu ketertarikan dan akhirnya konsumen tersebut memutuskan untuk membeli produk atau barang ataupun jasa yang ditawarkan. Adapun hal-hal penting yang harus diperhatikan dalam promosi yaitu siapa, apa yang disampaikan, ditujukan pada siapa, media promosi dan juga tujuan.

Promosi dibagi menjadi dua bagian, yaitu promosi penjualan (*trade promotion*) dan promosi konsumen (*consumer promotion*). Promosi penjualan dilakukan untuk meningkatkan penjualan suatu produk, sedangkan promosi konsumen dilakukan untuk memberikan insentif kepada konsumen, agar tetap setia terhadap suatu produk.<sup>22</sup>

Promosi khususnya dalam industri ritel, dapat dibagi menjadi dua bagian, yaitu yang pertama *above the line*. Bentuk promosi

---

<sup>21</sup> Abdul Mujib, "Manajemen Strategi Promosi Perbankan Syariah," *Jurnal Perbankan Syariah*, Vol. 1 No. 1 (Mei 2016), h. 79.

<sup>22</sup> *Ibid.*

*above the line* merupakan bentuk promosi yang menggunakan sarana promosi berupa media tradisional sebagai sarana penyampaian pesan yang efektif. Bentuk promosi ini berbentuk komisi bagi agen penjualan, menggunakan media massa seperti televisi, radio, Koran, film, serta pembagian brosur.

Sementara yang kedua adalah *below the line*. Bentuk promosi yang dilakukan tidak seperti biasanya dan dilakukan secara tidak langsung. Promosi *below the line* ini bersifat terselubung dan tanpa menggunakan media, dengan tujuan membangun citra positif suatu produk. Promosi ini dapat berbentuk pemberian tambahan pada jasa yang dilakukan oleh tenaga penjual, pemberian *sponsorship* pada suatu kegiatan, melaksanakan kegiatan sosial, pameran-pameran, pemberian contoh gratis, pemberian hadiah, dan sebagainya.<sup>23</sup>

## **b. Bauran Promosi**

Bauran promosi (*promotion mix*) menggambarkan cara-cara kreatif yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian produk atau jasa. Staton mengemukakan bauran promosi adalah kombinasi dari penjualan tatap muka, periklanan, promosi penjualan, *publicity*, dan hubungan masyarakat yang membantu pencapaian tujuan perusahaan<sup>24</sup>. Unsur-unsur bauran promosi/komunikasi pemasaran :

---

<sup>23</sup> *Ibid.*, h. 80.

<sup>24</sup> Febsri Susanti, "Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Keputusan Klien Dalam Memilih Radio Carano Sebagai Media Promosi Iklan," *Jurnal KBP*, Vol. 3, No. 1, (2015): 104-115.

### 1) Periklanan/ Iklan (*Advertising*)

Menurut Phillip Kotler dan Kevin Lane Keller mengemukakan periklanan adalah suatu bentuk terbayar atas presentasi non pribadi dan promosi ide, barang atau jasa, oleh sponsor yang jelas. Atau iklan bisa menjadi cara yang efektif dari segi biaya untuk mendistribusikan pesan, baik dengan tujuan membangun preferensi merek atau mendidik orang. Tujuan atau sasaran umum dari periklanan menurut Phillip Kotler dan Kevine Lane Keller adalah sebagai berikut:

- a) Iklan infomasi bertujuan menciptakan kesadaran merek dan pengetahuan tentang produk atau fitur baru produk yang ada.
- b) Iklan persuasive bertujuan menciptakan kesukaan, preferensi, keyakinan, dan pembelian produk atau jasa.
- c) Iklan pengingat bertujuan menstimulasikan pembelian berulang produk atau jasa.
- d) Iklan penguat bertujuan meyakinkan pembeli saat ini bahwa mereka melakukan pilihan yang tepat.

### 2) Penjualan Perseorangan (*Personal Selling*)

Menurut Phillip Kotler dan Levine Lane Keller mengemukakan penjualan perseorangan adalah interaksi tatap muka dengan suatu atau lebih pembeli prospektif untuk tujuan melakukan presentasi, menjawab pertanyaan, dan pengadaan

pesanan. Menurut Rambat Lupiyodi dan A. Hamdani menyatakan bahwa, penjualan perseorangan mempunyai peran yang penting dalam pemasaran jasa, karena:

- a) Interaksi secara personal antara penyedia jasa dan konsumen sangat penting.
- b) Jasa tersebut disediakan oleh orang bukan mesin.
- c) Orang merupakan bagian dari produk dan jasa.

### 3) Promosi Penjualan (*Sales promotion*)

Menurut Phillip Kotler dan Kevine Lane Keller mengemukakan promosi penjualan adalah berbagai insentif jangka pendek untuk mendorong percobaan atau pembelian produk atau jasa oleh konsumen atau pedagang. Berikut ini beberapa alat promosi konsumen utama yang dikemukakan oleh Phillip Kotler dan Kevine Lane Keller sebagai berikut:

- a) Sampel, menawarkan sejumlah produk barang atau jasa gratis yang diantarkan dari pintu ke pintu, dikirim lewat surat, diambil di toko, ditempel ke produk lain, atau ditampilkan dalam penawaran iklan.
- b) Kupon, sertifikat yang membuat pemegangnya memiliki hak atas penghematan yang tertulis terhadap pembelian produk tertentu, dikirim lewat surat, terbungkus dalam produk lain.
- c) Penawaran pengembalian dana tunai (*rabat*), memberikan



penurunan harga setelah pembelian alih-alih ditoko enceran, konsumen mengirimkan bukti pembelian tertentu kepada produsen yang mengembalikan sebagian harga pembeli lewat surat.

d) Premi (hadiah) barang-barang yang ditawarkan pada harga yang relative rendah atau gratis insentif untuk membeli produk tertentu.

e) Hadiah (kontes, undian, permainan) hadiah adalah penawaran peluang untuk memenangkan uang tunai, perjalanan, atau barang sebagai hasil pembelian sesuatu. Kontes mengharuskan konsumen memberikan masukan untuk dipelajari oleh panel dewan juri yang akan memilih masukan terbaik. Undian meminta konsumen untuk mengumpulkan nama mereka yang di undi.

f) Percobaan gratis, mengundang calon pembeli mencoba produk secara gratis dengan harapan mereka akan membeli

#### 4) Hubungan masyarakat (*Public Relation*)

Menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller mengemukakan bahwa perusahaan tidak hanya harus berhubungan secara konstruktif dengan pelanggan, pemasok, dan penyalur, tetapi juga harus berhubungan dengan sebagian besar masyarakat yang berminat. Hubungan masyarakat meliputi berbagai program untuk mempromosikan atau melindungi citra

atau produk individual perusahaan. Hubungan masyarakat sangat peduli terhadap beberapa tugas pemasaran antara lain:

- a) Membangun citra
- b) Mendukung aktifitas komunikasi lainnya
- c) Mengatasi permasalahan isu yang ada
- d) Memperkuat *positioning* perusahaan
- e) Memengaruhi publik yang spesifik
- f) Mengadakan peluncuran untuk produk/ jasa baru

Indikator variabel hubungan masyarakat adalah sebagai berikut:

- a) Kegiatan yang dilakukan bermanfaat bagi masyarakat/nasabah
- b) Kegiatan menghibur nasabah dan masyarakat
- c) Dana sampai tepat waktu
- d) Citra perusahaan baik di mata masyarakat
- e) Pemberitaan yang positif dari kegiatan-kegiatan yang dilakukan

## **H. Minat**

### **1. Pengertian Minat**

Minat dapat diartikan suatu keinginan yang timbul dari suatu perhatian seseorang terhadap barang, benda atau dapat juga dikatakan dorongan ingin melakukan kegiatan tertentu. Minat sama artinya dengan perhatian, antara minat dan perhatian pada umumnya dianggap sama/

tidak ada perbedaan. Memang keduanya hampir sama dan dalam praktek selalu bergandengan satu sama lain. Jika seseorang yang tertuju pada suatu obyek sebenarnya dimulai dengan adanya minat dalam hal tersebut.

Minat ialah sikap jiwa orang seseorang termasuk tiga fungsinya (kognisi, konasi, emosi), yang tertuju pada suatu dan dalam hubungan itu unsur perasaan yang terkuat. Perhatian ialah keaktifan jiwa yang diarahkan kepada suatu obyek tertentu. Didalam gejala perhatian, ketiga fungsi tersebut juga ada, tetapi unsur pikiranlah yang terkuat pengaruhnya. Antara minat dan perhatian selalu berhubungan dengan praktek. Apa yang menarik minat dapat menyebabkan adanya perhatian kita terhadap sesuatu tentu disertai dengan minat.<sup>25</sup>

Dari pengertian menurut Abu Ahmadi adalah suatu perhatian seseorang pribadi yang menimbulkan perasaan yang kuat dari jiwa seseorang yaitu (kognisi, konasi, emosi). Jadi menarik minat dapat menyebabkan adanya perhatian kepada suatu obyek, kemudian timbullah perasaan kuat untuk memilih obyek tersebut.

Minat merupakan suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktifitas atau situasi yang menjadi obyek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang. Dengan kata lain ada suatu usaha (untuk mendekati, mengetahui, menguasai dan berhubungan) dari subyek yang dilakukan dengan perasaan senang, ada daya tarik dari objek.<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> AbuAhmadi, *Psikologi Umum*, (Jakarta: PT RINEKA CIPTA, 2003) h. 151

<sup>26</sup> Abdul Rahman Shaleh dan Muhibid Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam*

Pengertian minat menurut Abdul Rahman Shalih dan Muhibid Abdul Wahab adalah seseorang memberikan perhatian terhadap orang, aktifitas, situasi, yang menjadi objek dengan memahami pada suatu usaha mengetahui secara dalam dan menguasainya. Dari situlah ada daya tarik dan perasaan senang dari objek tersebut.

Dari dua pendapat tersebut terdapat perbandingan dari para ahli yaitu, pendapat Abu Ahmadi minat seseorang dari pengenalan suatu objek, kemauan pada suatu objek dan perasaan pada suatu objek. Sedangkan menurut Abdul Rahman Shalih dan Muhibid Abdul Wahab, minat seseorang timbul perasaan senang dengan upaya mengetahui dan menguasai seluruhnya yang berhubungan dengan objek tertentu.

Dari penjelasan terkait dengan minat, peneliti tertarik dengan pendapat dari Abdul Rahman Shalih dan Muhibid Abdul Wahab. Alasannya adalah sebelum minat timbul dan memilih objek tersebut kita harus mengetahui dan memahami melalui pendekatan yang berhubungan dengan objek tersebut layak diminati atau tidak. Sehingga dengan hal itu kita tidak akan salah memilih pada suatu objek.

Jadi peneliti mengambil kesimpulan bahwa minat merupakan perasaan suka, senang atau tertarik seseorang kepada suatu objek yang diikuti dengan tumbuhnya perhatian serta mendorongnya terlibat langsung karena suatu objek tersebut dirasakan akan memberikan makna, harapan dan kepuasan. Berikut ini penjelasan ketiga indikator

yang dijadikan acuan terbentuknya minat nasabah, yaitu sebagai berikut:

a. Kognisi (Gejala pengenalan)

Kegiatan atau proses memperoleh pengetahuan (termasuk kesadaran, perasaan) atau usaha menganalisis suatu melalui pengalaman sendiri. Gejala pengenalan dalam garis besarnya dibagi menjadi dua yaitu melalui indera dan yang melalui akal.

Dari pengertian di atas menurut Uswah Wardiana kognisi itu merupakan keyakinan seseorang tentang suatu yang didapatkan dari proses berfikir tentang sesuatu objek tertentu. Proses yang dilakukan adalah memperoleh pengetahuan dan memanipulasi pengetahuan melalui aktifitas mengingat, menganalisis, memahami, menilai, menalar, dan membayangkan.

b. Emosi (Gejala perasaan)

Kecenderungan untuk memiliki perasaan yang khas bila berhadapan dengan objek tertentu dalam lingkungannya.<sup>27</sup> Emosi dapat diartikan perasaan yang muncul akibat dari rangsangan dari dalam maupun dari luar. Maksudnya suatu perasaan yang mendorong individu untuk merespon atau bertindak terhadap stimulus, baik yang berasal dari dalam maupun dari luar dirinya.

c. Konasi (Gejala kemauan)

Merupakan salah satu fungsi hidup kejiwaan manusia, dapat diartikan sebagai aktifitas psikis yang mengandung usaha aktif dan berhubungan dengan pelaksanaan suatu tujuan. Tujuan adalah titik

---

<sup>27</sup> Uswah Wardiana, *Psikologi Umum*, (Jakarta:PT Bina Ilmu, 2004) h. 58.

akhir dari gerakan yang menuju pada suatu arah.<sup>28</sup>

Menurut Abu Ahmadi pengertian dari konasi atau kemauan dapat disamakan dengan kehendak atau hasrat. Kehendak itu merupakan suatu fungsi jiwa untuk dapat mencapai sesuatu. Kehendak ini dapat disebutkan kekuatan dari dalam, sedangkan dari luar itu sebagai gerak-gerik.

## **2. Macam-Macam Minat**

Minat dapat digolongkan menjadi beberapa macam, ini sangat tergantung pada sudut pandang dan cara menggolongkannya. Minat dapat dibagi menjadi tiga macam (berdasarkan timbulnya, berdasarkan arahnya, dan cara mengungkapkannya) yaitu sebagai berikut:<sup>29</sup>

- a. Berdasarkan timbulnya, minat dapat dibedakan menjadi minat primitif dan minat kultural. Minat primitif adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tubuh. Sedangkan minat kultural atau minat social adalah minat yang timbul karena proses belajar.
- b. Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat intrinsik dan ekstrinsik. Minat intrinsik adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri. Minat ekstrinsik adalah minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut.
- c. Berdasarkan cara mengungkapkan, minat dapat dibedakan menjadi empat yaitu:

---

<sup>28</sup> Abu Ahmadi, *Psikologi Umum*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003) h. 113.

<sup>29</sup> Abdul Rahman Shaleh dan Muhibid Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Prespektif Islam*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), h. 263-268.

- 1) *Expressed interest* minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subyek untuk kenyataan kegiatan yang disenangi maupun tidak, dari jawabannya dapat diketahui minatnya.
- 2) *Manifest interest* minat yang diungkapkan dengan melakukan pengamatan langsung.
- 3) *Tested interest* minat yang diungkapkan dengan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes objektif.
- 4) *Inventoried interest* minat yang diungkapkan dengan menggunakan alat-alat yang sudah distadarisasikan.

### **3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat**

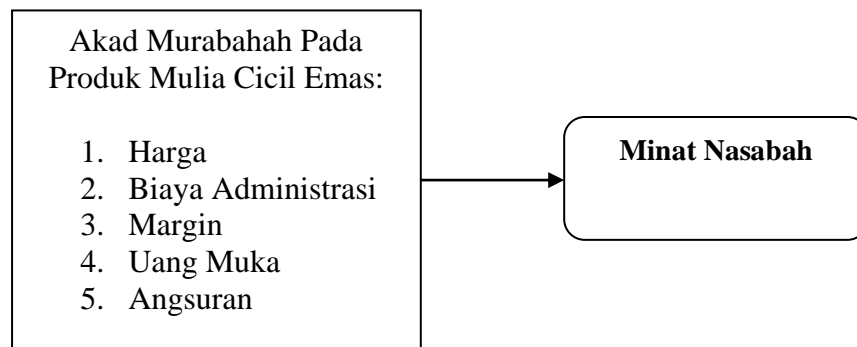
Terdapat banyak faktor yang mempengaruhi muncul nya minat terhadap sesuatu, secara garis besar dikelompokkan menjadi dua yaitu yang bersumber dari dalam individu yang bersangkutan (seperti: umur, jenis kelamin, pengalaman, perasaan mampu, kepribadian), dan yang berasal dari luar mencakup lingkungan keluarga, lingkungan sekolah, dan lingkungan masyarakat. Menurut Chow dan Crow terdapat tiga faktor yang mempengaruhi timbulnya minat, yaitu :

- a. Dorongan dari dalam diri individu, misal dorongan makan, rasa ingin tahu.
- b. Motif sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu.
- c. Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan

emosi.

## I. Kerangka Berfikir

Kerangka pemikiran merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka pemikiran yang baik akan menjelaskan secara teoritis hubungan antara variabel yang diteliti.



### 1. Harga

Harga adalah sesuatu yang bernilai yang harus direlakan oleh pembeli untuk memperoleh barang atau jasa. Harga jual produk mempunyai fungsi ganda. Fungsi pertama harga, adalah sarana untuk memenangkan persaingan dipasar. Fungsi kedua, harga adalah sumber keuntungan.<sup>30</sup>

Harga dalam *murabahah* merupakan topik penting yang harus diperhatikan baik oleh penjual maupun pembeli. Hal ini dikarenakan *murabahah* adalah salah satu bentuk jual beli amanah dimana penjual

---

<sup>30</sup> *Ibid.*



berkewajiban memberitahukan secara jujur kepada pembeli biaya perolehan dari barang berikut laba yang diinginkannya. Dalam menentukan jumlah harga, biaya yang boleh dihitung dan dimasukkan kedalam modal adalah biaya yang dikeluarkan untuk pihak ketiga diluar upah penjual, karena upah penjual dan kompensasi resiko sudah termasuk dalam laba yang diambil oleh penjual.<sup>31</sup>

## 2. Biaya administrasi

Biaya administrasi merupakan biaya yang dibebankan oleh bank syariah ketika memberikan bantuan kepada nasabah yang bergerak dibidang sosial (nirlaba) dalam bentuk pinjaman lunak, tanpa pembagian hasil melainkan hanya mengembalikan pokok pinjaman. Akan tetapi untuk tidak merugikan bank syariah dalam hal pengurusan, misalnya biaya materai, notaries, biaya peninjau proyek lainnya, maka nasabah dibebankan biaya administrasi.<sup>32</sup> kepada nasabah untuk membeli keperluan yang dibutuhkan dalam transaksi produk mulia cicil emas. Biaya administrasi yang dimaksud yaitu seperti biaya materai, formulir, photocopy dan biaya lain-lain

## 3. *Margin* atau biasa disebut dengan keuntungan.

*Margin* atau keuntungan yang akan diperoleh oleh pegadaian syariah tergantung dari jenis gram yang dibeli oleh nasabah. Semakin besar gram yang dibeli oleh nasabah maka keuntungan yang akan diperoleh

---

<sup>31</sup> Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fikih dan Keuangan*, Ed.3 (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada, 2008) h.114.

<sup>32</sup> Ktut Silvanita Mangani, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain* (Jakarta: Erlangga, 2009), h. 37.

pegadaian syariah akan meningkat, namun jika nasabah mengalami keterlambatan atau menunggak dalam melakukan pembayaran angsuran, maka hal ini dapat merugikan pihak pegadaian syariah.<sup>33</sup> Keuntungan dalam jual beli dihitung berdasarkan biaya mendapatkan barang, antisipasi resiko, serta laba. Menurut Al-Ghazali, keuntungan adalah kompensasi dari kepayahan perjalanan, resiko bisnis, dan ancaman keselamatan diri pedagang.<sup>34</sup>

#### 4. Uang muka (*Down Payment*).<sup>35</sup>

Uang muka merupakan pembayaran uang sebagai tanda jadi dalam suatu pembelian barang yang dilakukan dengan cara tidak tunai.<sup>36</sup> Dalam murabahah, bank syariah memberlakukan penggunaan uang muka sebagai bukti keseriusan nasabah dalam mengajukan permohonannya dan mengantisipasi kerugian bank. Apabila nasabah membatalkan perjanjian dalam penggunaan uang muka, DSN MUI memberikan ketentuan berikut:

- a. Bank diperbolehkan meminta uang muka kepada nasabah pada saat menandatangani kesepakatan awal.
- b. Jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan.
- c. Jika nasabah menyetujui untuk membeli barang yang dipesannya, maka

---

<sup>33</sup>Didi Permadi, wawancara dengan penulis, Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung, 20 Juli 2020.

<sup>34</sup> Abu Hamid Al-Ghazali, "Ihya 'Ulum ad-Din", *Jurnal Studi Agama*, Vol II, No. 2, (2002) 45.

<sup>35</sup> Lely Shofa Imama, "Konsep dan Implementasi Murabahah Produk Pembiayaan Bank Syariah", *Iqtishaduna*, Vol. 1 No. 2, (2014).

<sup>36</sup> Zainal Aifin, M Kom, Kamil Malik, "Rancang Bangun Aplikasi Monitoring Angsuran Down Payment (DP) Berbasis Android Pada Pembelian Property Di Perum Griya Permai," *NJCA*, Vol. 4, No. 2, (2019):97-102.

uang muka termasuk bagian dari jumlah harga barang tersebut.

- d. Jika kemudian nasabah menolak atau membatalkan pembelian barang yang telah dipesan, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- e. Jika nilai kerugian yang ditanggung bank lebih kecil dari uang muka, maka bank boleh meminta sisa kerugiannya kepada nasabah.
- f. Jika nilai kerugian yang ditanggung bank lebih kecil dari uang muka, maka bank berkewajiban mengembalikan sisa uang muka kepada nasabah.

5. Anguran.

Angsuran merupakan sejumlah dana yang harus dibayarkan oleh nasabah secara rutin sesuai dengan waktu jatuh tempo untuk melakukan usaha pelunasan dari pembelian emas batangan yang telah dibeli.

6. Minat nasabah

Minat nasabah merupakan kecenderungan yang menetap untuk memperhatikan dan mengenang beberapa aktivitas seseorang yang berminat terhadap akan itu secara konsisten dengan rasa senang serta mempengaruhi penerimaan minat-minat baru.

## DAFTAR PUSTAKA

### 1. Buku

Nurdin Umar, *Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum*. Jakarta: Sumber Ilmu Jaya, 2002

Syafe'i Rachmat, *Fiqih Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2015.

Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik, Cetakan 1*. Jakarta: Gema Insani Press 2001.

Syaiful Bahri Djamarah, *Psikologi Belajar*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2008.

Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Edisi Kedua*. Jakarta: Kencana, 2009.

Zainudin Ali, *Hukum Ekonomi Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2009.

Syafi'i Rachmat, *Fiqih Muamalah*. Bandung: Cv.Pustaka Setia, 2001.

Muhammad, *Manajemen Keuangan Syariah*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014.

Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2008.

Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.

Sugiono, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2008.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&D*. Bandung : CV Alfabeta.

- V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2014.
- J. Supranto, *Metode Ramalan Kuantitatif Untuk Perencanaan Ekonomi dan Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta, 2000.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2014.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D Cet 22*. Bandung: Alfabeta, 2015.
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka, 1989.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D Cetakan 23*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2016.
- Syafe'i Rachmat, *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2001.
- Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim, 2003.
- Adiwarman A Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT. raja Grafindo Persada, 2014.
- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014.

- Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah: Prinsip dan Implementasinya pada sektor Keuangan Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2016.
- Muhammad Antonio Syafi'i, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Sutan Remy Sjahdeni, *Perbankan Syariah : Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya*. Jakarta: Kencana, 2014.
- Muhammad Antonio Syafi'i, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Adi Warman A Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2014.
- Muhammad Antonio Syafi'i, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Kasmir, *Pemasaran Bank*. Jakarta : Prenada Media, 2005.
- Abu Ahmadi, *Psikologi Umum*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003.
- Abdul Rahman Shaleh dan Muhibid Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Prespektif Islam*, Jakarta: Prenada Media, 2004.
- Uswah Wardiana, *Psikologi Umum*. Jakarta: PT Bina Ilmu, 2004.
- Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fikih dan Keuangan Edisi.3*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008.
- Ktut Silvanita Mangani, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta: Erlangga, 2009.
- Syaiful Bahri Djamarah, *Psikologi Belajar*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2008.

## Jurnal

Nunung Uswatun Habibah. Perkembangan gadai emas ke investasi emas pada pegadaian syariah. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*, Vol. 1 No.1, 2017.

Yenti Afrida. Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol.1 No.2, 2016.

Syarah Meutia Miazi. Implementasi Akad Murabahah dan Rahn Dalam Cicil Emas Studi Kasus di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai. *Skripsi, Fakultas Ekonomi Bisnis dan Islam UIN Sumatera Utara*, 2019.

Rizki Fauzi. Strategi Menghadapi Resiko Kerugian Cicil Emas (Cilem) Dengan Akad Murabahah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bandar Jaya. *Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro*, 2019.

Meta Marciria. Analisis Marketing Mix Produk Mulia (Murabahah Logam Mulia Untuk Investasi Abadi) Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah. *Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung*, 2018.

Sinta Ardhillatul Jannah, Pengaruh promosi dan kualitas pelayanan terhadap minat investasi logam mulia pada pegadaian unit pembantu syariah pasar III muara enim. *Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah Palembang*, 2017.

- Indra Suwanda. Analisis Implementasi Fatwa DSN-MUI No.77/DSN-MUI/V/2010 Tentang Jual Beli Emas Secara Tidak Tunai Studi Pada PT Pegadaian Syariah UPS Way Halim Bandar Lampung. *Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung*, 2018.
- Eko Raharjo. Teori Agensi dan Teori Stewardship Dalam Perspektif Akuntansi. Vol. 2 No. 1, 2007.
- Fitri Yuni Ningsih. Pengaruh Penganggaran Kinerja, Transparansi, Akuntabilitas, Penganggaran Partisipatif Terhadap Kinerja Manajerial. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, Vol. 8 No. 5, 2019.
- Abdul Mujib. Manajemen Strategi Promosi Perbankan Syariah. *Jurnal Perbankan Syariah*. Vol. 1 No. 1, Mei 2016.
- Febsri Susanti. Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Keputusan Klien Dalam Memilih Radio Carano Sebagai Media Promosi Iklan. *Jurnal KBP*. Vol. 3 No. 1, 2015.
- Abu Hamid Al-Ghazali. Ihya ‘Ulum ad-Din. *Jurnal Studi Agama*. Vol II No. 2, 2002.
- Lely Shofa Imama. Konsep dan Implementasi Murabahah Produk Pembiayaan Bank Syariah. *Iqtishaduna*. Vol. 1 No. 2, 2014.
- Zainal Aifin, M Kom, Kamil Malik. Rancang Bangun Aplikasi Monitoring Angsuran Down Payment (DP) Berbasis Android Pada Pembelian Property Di Perum Griya Permai. *NJCA*. Vol. 4 No. 2, 2019.



## **2. Wawancara**

Daniel Tamara, Wawancara Dengan Pengelola Agunan Pegadaian Syariah

Cabang Radin Intan Lampung, 20 Juli 2020.

Dokumentasi Pegadaian Syariah Way Halim Bandar Lampung, 8 Juli 2020.

Didi Permadi, Wawancara Dengan Pengelola Agunan Pegadaian Syariah

Cabang Radin Intan Lampung, 20 Juli 2020.

Didi Permadi, Wawancara Dengan Pengelola Agunan Pegadaian Syariah

Cabang Radin Intan Lampung, 14 Juli 2020.

Didi Permadi, Wawancara Dengan Pengelola Agunan Pegadaian Syariah

Cabang Radin Intan Lampung, 11 Juli 2020.

Didi Permadi, Wawancara Dengan Pengelola Agunan Pegadaian Syariah

Cabang Radin Intan Lampung, 20 Juli 2020.

Didi Permadi, Wawancara Dengan Pengelola Agunan Pegadaian Syariah

Cabang Radin Intan Lampung, 14 Juli 2020.

Didi Permadi, Wawancara Dengan Pengelola Agunan Pegadaian Syariah

Cabang Radin Intan Lampung, 23 Juli 2020.

Didi Permadi, Wawancara Dengan Pengelola Agunan Pegadaian Syariah

Cabang Radin Intan Lampung, 19 Agustus 2020.

## **4. Sumber On-line**

<https://www.kbbi.analisis.id> diunduh pada 20 April 2020.

<https://www.Sahabatpegadaian.com>, diunduh pada 8 Juli 2020.

[https:// www.Sahabatpegadaian.com](https://www.Sahabatpegadaian.com) diunduh pada 20 Juli 2020.

[https:// www.pegadaiansyariah.co.id](https://www.pegadaiansyariah.co.id) diunduh pada 20 Juli 2020.

**LAMPIRAN**  
**PEDOMAN WAWANCARA**  
**PEGADAIAN SYARIAH CABANG RADIN INTAN LAMPUNG**

**A. Daftar Pertanyaan**

1. Bagaimana sejarah berdirinya PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung?
2. Apa visi dan misi PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung?
3. Bagaimana struktur organisasi yang terdapat pada PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung?
4. Apa motto yang terdapat pada PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung?
5. Apa saja produk dan jasa yang terdapat pada PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung?
6. Bagaimana mekanisme prosedur pembiayaan produk mulia cicil emas di PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung?
7. Bagaimana simulasi perhitungan pembiayaan produk mulia cicil emas di PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung?
8. Bagaimana implementasi akad *murabahah* pada produk mulia cicil emas PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung?
9. Berapa jumlah nasabah produk mulia cicil emas PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung pada tahun 2018 dan 2019?
10. Bagaimana PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung menetapkan harga dalam memasarkan produk mulia cicil emas yang terdapat PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung?
11. Bagaimana PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung menetapkan harga pada produk mulia cicil emas dalam meningkatkan minat nasabah?
12. Bagaimana penetapan biaya administrasi yang diberikan oleh PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung dalam meningkatkan minat nasabah pada produk mulia cicil emas?

13. Apa saja biaya-biaya yang terdapat pada biaya administrasi?
14. Bagaimana penetapan keuntungan yang diterapkan PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung pada pembiayaan produk mulia cicil emas dalam meningkatkan minat nasabah?
15. Bagaimana PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung memperoleh keuntungan dari pembiayaan produk mulia cicil emas?
16. Apa yang dilakukan PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung jika nasabah tidak mampu melakukan pembayaran pada waktu yang telah disepakati?
17. Bagaimana PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung menetapkan uang muka dalam upaya meningkatkan minat nasabah pada produk mulia cicil emas?
18. Bagaimana pola angsurn yang terdapat pada PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung dalam pembiayaan produk mulia cicil emas?
19. Apa yang menjadi kelebihan PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung dalam produk mulia dalam waktu angsuran ?
20. Analisis implementasi akad *murabahah* dalam meningkatkan minat nasabah pada produk mulia cicil emas di PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung?
21. Apakah mekanisme dalam pembiayaan akad *murabahah* yang diterapkan oleh PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung menarik minat nasabah untuk melakukan cicil emas di PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung?
22. Apakah kendala dalam pembiayaan produk mulia cicil emas yang mempengaruhi nasabah dalam memilih produk mulia cicil emas di PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung?
23. Bagaimana perkembangan nasabah produk mulia cicil emas di PT Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung?

## UNIT PELAYANAN SYARIAH BANDAR LAMPUNG

### 1. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung

Jalan Gn. Rajabasa Raya No. 15, Perumnas Way Halim Bandar Lampung.



### 2. Unit Pelayanan Syariah Arif Rahman Hakim

Jalan Pangeran Antasari No.1d, Tanjung Baru, Kedamaian, Bandar Lampung



### 3. Unit Pelayanan Syariah Enggal

Jalan HOS Cokroaminoto, Enggal, Bandar Lampung



### 4. Unit Pelayanan Syari'ah Chandra

Jalan Pemuda, Gg Pemuda Kwasaki, Sawah Lama, Kecamatan. Tanjung Karang Timur, Bandar Lampung



5. Unit Pelayanan Syariah Urip Sumoharjo

Jalan Urip Sumoharjo No.15, Surabaya, Kecamatan Kedaton, Bandar Lampung



6. Unit Pelayanan Syariah Way Halim

Jalan Wolter Mongonsidi No.6E, Durian Payung, Kecamatan Tanjung Karang Pusat, Bandar Lampung



## BROSUR PRODUK MULIA PEGADAIAN SYARIAH

Terdaftar dan diawasi oleh **OK** Otoritas Jasa Keuangan

**Mulia Kolektif**

**Mulia Arisan**  
Mulai 60ribuan/bulan

**Mulia**

Cek Harga Emas : [www.pegadaian.co.id](http://www.pegadaian.co.id)

**MULIA** adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai atau angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu yang fleksibel.

Keunggulan :

- Emas batangan asli bersertifikat ANTAM & UBS
- Kadar tinggi dan harga jual beli lebih baik dari perhiasan
- Angsuran tetap meskipun harga emas naik
- Tersedia pecahan 0,5 , 1 , 5 , 10 , 25 , 50 , 100 , 250 dan 1000 Gram
- Angsuran secara perorangan, kolektif atau arisan
- Pembayaran angsuran di outlet Pegadaian, Agen ATM, Internet Banking, dan PDS

**Pegadaian**

**MULIA**

*Biarkan Emas bekerja untuk Anda!*

## BROSUR CICIL EMAS DI BANK SYARIAH MANDIRI

**Simulasi Angsuran Cicil Emas BSM**

Berat LM (gram)	Harga Beli Emas*	Uang Mulia (20%)	Pembayaran (80%)	Angsuran Per Bulan				
				12 bulan	24 bulan	36 bulan	48 bulan	60 bulan
10	5.332,000	1.066,400	4.265,600	391,070	211,956	154,312	125,302	108,318
25	13.255,000	2.651,000	10.604,000	972,175	528,395	385,360	315,492	269,272
50	26.445,000	5.289,000	21.156,000	1.935,562	1.056,194	764,840	625,457	537,223
100	52.840,000	10.568,000	42.272,000	3.871,127	2.110,302	1.529,234	1.241,740	1.075,431
250	132.000,000	26.400,000	105.600,000	9.681,407	5.273,960	3.715,585	3.103,080	2.681,546

\* Update Harga Emas Sesuai WEB ANTAM/ Suplier Emas BSM

**DP 20% CICILAN TETAP**

Gram	5 Thn/bulan	Per Hari Setara
10	108,318	3,611
25	269,272	8,976
50	537,223	17,907
100	1,073,431	35,781
250	2,681,546	89,385

Dedy Cahya Mahendra

0852 6912 568

KCP KEDATON - B.L.M. 100

Jl. Teuku Umar No.



## DOKUMENTASI





Bandar Lampung ,05 November 2020

Nomor : /60689.00/2020  
Lampiran :  
Urgensi : B

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung  
di  
Bandar Lampung

**Hal : Izin Pra Riset**

*Assalamu' alaikum Wr. Wb*

Teriring doa semoga Allah Swt senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya Kepada kita semua. Amin

Menindaklanjuti surat Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung Nomor: 0985/UN.16/DE/PP.00.9/04/2020 perihal tersebut di atas pada prinsipnya kami menyetujui untuk dilakukan penelitian guna penulisan skripsi dan telah dilakukan penelitian di Kantor cabang Syariah Radin Intan oleh mahasiswa yang bernama Rika Fitri Yeni/1651020150

Demikian disampaikan atas perhatian dan kerja samanya diucapkan terima kasih.

*Wassalamu' alaikum Wr. Wb*

PT Pegadaian (Persero) Syariah Raden Intan  
Pemimpin Cabang



**Pegadaian**  
Syariah  
DANIEL TAMARA  
Nik: P.82286

Bandar Lampung ,05 November 2020

Nomor : /60689.00/2020  
Lampiran :  
Urgensi : B

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung  
di  
Bandar Lampung

**Hal : Izin Riset**

*Assalamu' alaikum Wr. Wb*

Teriring doa semoga Allah Swt senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya Kepada kita semua. Amin

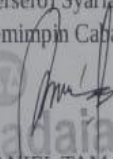
Menindaklanjuti surat Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Nomor: 1891/UN.16/DE/PP.00.009/09/2020 perihal tersebut di atas pada prinsipnya kami menyetujui untuk dilakukan penelitian guna penulisan skripsi dan telah dilakukan penelitian di Kantor cabang Syariah Radin Intan oleh mahasiswa yang bernama Rika Fitri Yeni/1651020150

Demikian disampaikan atas perhatian dan kerja samanya diucapkan terima kasih.

*Wassalamu' alaikum Wr. Wb*

PT Pegadaian (Persero) Syariah Raden Intan  
Pemimpin Cabang

  
**DANIEL TAMARA**  
Nik. P. 82286